

# Afsætningsstrategi

v/Sapiens Consulting i samarbejde med Ledelsesakademiet  
Akademi fag, 10 ECTS point



**sapiens**

*passionate about human potential*

**Med faget Afsætningsstrategi** lærer du at vurdere og forbedre virksomhedens styrker inden for afsætning. Du bliver klædt på til at deltage professionelt i samarbejde om at udvikle en virksomheds forretningsstrategi. Ud fra en vurdering af situationen i omverdenen – sammenholdt med de interne forhold – bliver du i stand til at foreslå ændringer af virksomhedens strategi. Dermed kan du bidrage til at skabe vækst og styrke konkurrenceevnen. Du får f.eks. kendskab til en række afsætningsstrategiske metoder og modeller og de grundlæggende markedsføringsbegreber.

## **Fagmodulplan** Akademiuddannelser (AU)

Afsætningsstrategi omfang: 10 ECTS-point

Eksamensform: 4 timers skriftlig prøve på baggrund af en opgave udarbejdet af den til faget hørende opgavekommission. Deltagelse i eksamen forudsætter, at den studerende har udarbejdet en skriftlig individuel opgave, som er blevet godkendt. Ekstern censur.

## **Formål**

Formålet med faget er, at den studerende opnår en afsætningsstrategisk kompetence, som bygger på en helhedsforståelse af de grundlæggende afsætningsmæssige forhold, begreber, modeller og værktøjer, således at den studerende i praksis kan bidrage til analyse og løsning af virksomhedens strategiske salgs- og markedsføringsopgaver.

## **Indhold**

Du opnår kompetencer inden for afsætningsstrategi, som bygger på forståelse af grundlæggende afsætningsmæssige forhold. Du bliver i stand til at analysere og formidle virksomhedens styrker og svagheder, herunder ressourcer og kompetencer, værdiskabelse, produktportefølje og den økonomiske situation.

Grundlæggende markedsføringsbegreber:

- Virksomhedens planlægningsniveauer og mål - forretnings- og vækststrategier og deres forbindelse til kunders behov
- Virksomhedens interne og eksterne forhold
- Virksomhedens strategiske situation

Virksomheders økonomiske situation:

- Grundlæggende regnskabsforståelse
- Juridiske forhold
- Konkurrenceret

Metode:

- Modellernes formål og anvendelse
- Systematisk arbejdstilgang

## Læringsmål

Viden og forståelse:

- Du vil have udviklingsbaseret viden om central grundlæggende strategi – og markedsføringsbegreber samt markedsføringskoncepter
- Du vil have forståelse for nogle relevante økonomiske og juridiske forhold indenfor afsætningsstrategi
- Du vil kunne forstå praksis og central anvendt teori og metode i analysen af virksomhedens interne og eksterne strategiske situation og i sammenhæng med kunders behov.

Færdigheder:

- Du vil kunne anvende centrale metoder og redskaber til i praksis at kunne analysere virksomhedens interne og eksterne strategiske situation
- Du vil kunne anvende de færdigheder, der knytter sig til beskæftigelse inden for det afsætningsstrategiske område
- Du vil kunne vurdere praksisnære afsætningsrelaterede problemstillinger og opstille, begrunde og vælge strategier for virksomhedens forretningsmodel
- Du vil kunne formidle virksomhedens interne situation til samarbejdspartnere og brugere i form af styrker og svagheder, herunder ressourcer og kompetencer, værdiskabelse, produktportefølje og økonomisk situation
- Du vil kunne formidle virksomhedens eksterne situation til samarbejdspartnere og interessenter i form af muligheder og trusler, herunder branche- og konkurrencesituation, relevante juridiske forhold

Kompetencer:

- Du vil kunne håndtere udviklingsorienterede situationer relateret til virksomhedens strategiske interne og eksterne situation gennem anvendelse af tilegnede afsætningsstrategiske metoder og modeller
- Du vil kunne deltage professionelt i fagligt og tværfagligt samarbejde ifm. udviklingen af virksomhedens forretningsstrategier, herunder vækst- og konkurrencestrategi
- Du vil kunne vurdere de eksterne påvirkninger fra omverdenen og give forslag til ændringer af strategien for derigennem at styrke og fastholde virksomhedens konkurrenceevne
- Du vil i praksis kunne demonstrere afsætningsstrategisk kompetence

Du vil i en struktureret sammenhæng kunne udvikle egen praksis gennem tilegnelse og anvendelse af teorier og modeller indenfor afsætningsstrategisk situationsanalyse.

Klik [her](#) for pris og planlagte kursusdage.

## Tilmelding

Tilmelding kan gøres ved at sende mail til: [tilmelding@sapiens.nu](mailto:tilmelding@sapiens.nu)

## Afbestilling

Ved afbestilling beregner vi et gebyr på 15 % af den samlede pris. Ved afbestilling senere end 2 måneder før kursusstart refunderes 50 %. Ved afbestilling senere end 1 måned før kursusstart gives der ingen refusion. Du kan dog altid deltage på et tilsvarende kursus med senere start dato.

## Kontakt

Ønsker du at få yderligere oplysninger om uddannelsen, er du altid velkommen til at kontakte os på tlf. +45 70 200 669 eller på mail: [mail@sapiens.nu](mailto:mail@sapiens.nu)

Klaus Veile, CEO

[klausveile@sapiens.nu](mailto:klausveile@sapiens.nu)

Mobil: +45 6017 5937

Peter Rysgaard, Partner

[peterrysgaard@sapiens.nu](mailto:peterrysgaard@sapiens.nu)

Mobil: +45 3131 0644



*passionate about human potential*